



LANDIX[®] SFV

CATÁLOGO DE FUNÇÕES DO SISTEMA DE VENDAS

LANDIX SISTEMAS

AUTOMAÇÃO DA FORÇA DE VENDAS

**EMPRESA DE TECNOLOGIA, COM SEDE EM
UBERLÂNDIA-MG E ATUAÇÃO INTERNACIONAL.**

Diferenciais:

- Metodologias modernas, MPS-BR, ITIL e CMMI;
- Sólida experiência em comunicação de dados;
- Parcerias com Microsoft, Motorola, Honeywell, Intermec e Intel;
- Central de serviços: canal de comunicação para resolver incidentes com menor perda nas operações.

Este catálogo apresenta o escopo e as funções do produto, uma vez que eles necessitam de parametrização.

CONTEÚDO

FUNÇÕES	4
Telas do sistema	5
1. Tela Login	5
2. Tela Home	5
2.1. Mural de informações	6
2.2. Tela retorno de pedidos	6
2.3. Solicitação de geração de cargas	6
3. Tela principal - cliente (roteiro de visitas)	7
3.1. Relatórios disponíveis para auxiliar o usuário	8
3.2. Solicitar informações do cliente	8
3.3. Histórico de relacionamento com o cliente	8
4. Painel de atendimento ao cliente	8
4.1. Históricos e consultas	8
4.2. Abertura de pedido	9
1. Tipo de operação	9
2. Condição de pagamento	9
3. Tabela de preços	9
4. Datas	9
4.3. Filtro e busca de produtos para venda	10
4.4. Cabeçalho de pedido	10
4.5. Negociação	11
1. Regras	11
2. Descontos	12
3. Tributos	13
4. Leitura de gôndola	13
4.6. Utilização de Top no pedido	14
4.7. Conta corrente/Flex	14
1. Conta corrente	14
2. Flex por pedido	14
3. Flex acumulativo	14
4. Flex por pedido e acumulativo	15
4.8. Estoque	15
1. Levantamento de estoque	15
2. Consulta de estoque	15
3. Itens de estoque	15
4. Validação de estoque	15
5. Estoque por empresa	15
6. Corte dos produtos sem estoque	15
4.9. Frete e transportadora	16
4.10. Detalhes do pedido	16
1. Detalhes do produto	16
4.11. Fechamento do pedido	16
1. Resumo do pedido	17
2. Proposta do pedido	17
5. Módulo de imagens e catálogo de produtos	18
6. Localizar clientes (Google Maps)	20
6.1. GPS	20
7. Facilidades de suporte	20
1. Módulo de manutenção	20
2. Versões simultâneas do sistema	20
3. Download em fatias	21
4. Controle de interação de campos do cadastro de clientes	21
8. Módulo de pesquisas	21
8.1. Principais conceitos do módulo de pesquisas	21
9. Sistema multiplataforma	22
10. Administração de vendas	22
11. Modalidade pronta-entrega	23



FUNÇÕES

ESPECIFICAÇÕES DAS FUNÇÕES

A seguir, serão apresentadas as funções do sistema e suas telas.
As informações serão divididas em tópicos.

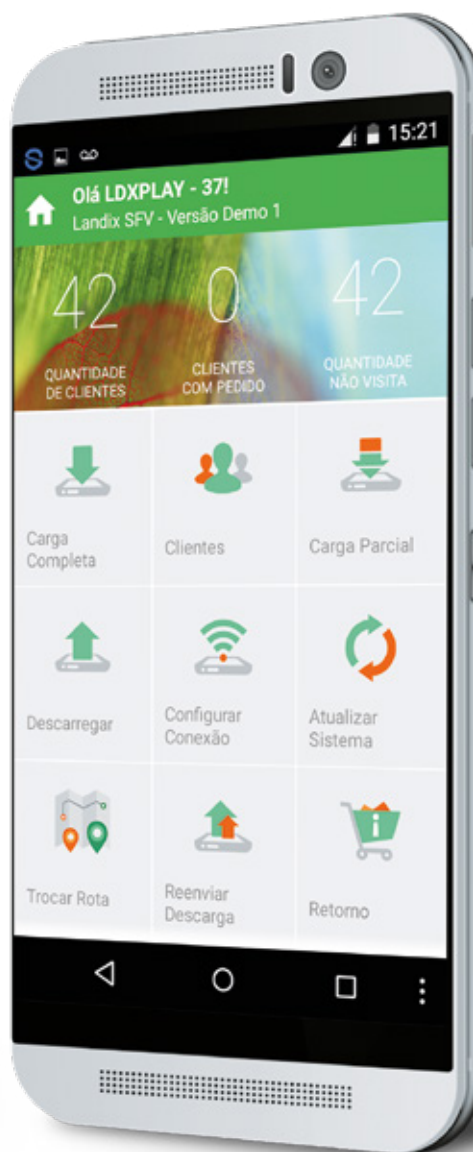
TELAS DO SISTEMA

1. TELA LOGIN

Tela para validação dos dados de acesso do usuário, com login e senha. O objetivo da validação é proteger os dados, garantindo segurança.

2. TELA HOME

Na tela serão exibidas os botões que executam as funções e módulos do sistema. A partir dela, o usuário encontra facilmente as principais opções, o que torna o uso agradável e amigável.



CONHEÇA AS VÁRIAS OPÇÕES:

CARGA COMPLETA

Importa os dados do sistema, a partir da carga do usuário (busca via módulo de transmissão LMMS).

CLIENTES

Exibe a lista de clientes do usuário, com opções de vender, buscar, filtrar e ordená-los.

CARGA PARCIAL

Semelhante à Carga Completa, com a diferença de ser uma carga menor, que contém apenas os dados configuráveis conforme a necessidade da empresa.

DESCARREGAR

Gera os arquivos de descarga (perdidos, mensagens, clientes incluídos etc.) e envia para processamento (via módulo de transmissão LMMS).

CONFIGURAR CONEXÃO

Configura os dados de conexão do PDA (servidor, porta, usuário, senha etc.) para a transmissão (buscar carga e enviar descarga etc.)

ATUALIZAR SISTEMA

Busca o arquivo de atualização (via módulo de transmissão LMMS) e atualiza a versão do sistema.

TROCAR USUÁRIO

Define ou altera o usuário configurado.

REENVIAR DESCARGA

Reenvia (via módulo de transmissão LMMS) um arquivo de descarga que já foi enviado anteriormente. O usuário pode escolher qual arquivos de descarga será enviado.

RETORNO

Possibilidade de visualizar os detalhes dos dados de retorno dos pedidos descarregados e processados.

2.1. MURAL DE INFORMAÇÕES

Exibe informações diversas (promoções, reuniões, falta de produtos e mensagens motivacionais), visíveis a todo os usuários. Há a opção de configuração com exibição automática, na abertura do sistema.

2.2. TELA DE RETORNO DE PEDIDOS

Permite que o usuário acompanhe a situação dos pedidos enviados. Os status para os pedidos podem ser análise comercial, análise de crédito, exportado não válido, entregue, em trânsito, pedido cortado, rejeitado e separação.

2.3. SOLICITAÇÃO DE GERAÇÃO DE CARGAS

Essa opção permite que o vendedor solicite a geração da sua carga por meio de uma opção no Landix SFV. Ao acionar a opção para gerar carga, considerando que o processo de geração de carga automático esteja habilitado, então no Middleware, será gerada a carga de todos os vendedores que a solicitaram. O sistema permitirá a solicitação de carga completa e parcial.

3. TELA PRINCIPAL CLIENTE (ROTEIRO DE VISITAS)

É acionada assim que o usuário escolhe a opção Cliente na tela Home. Na tela principal, é possível consultar as seguintes informações do roteiro: resumo da quantidade de clientes na lista, clientes com pedidos, clientes não visitados e clientes com motivo de não venda.

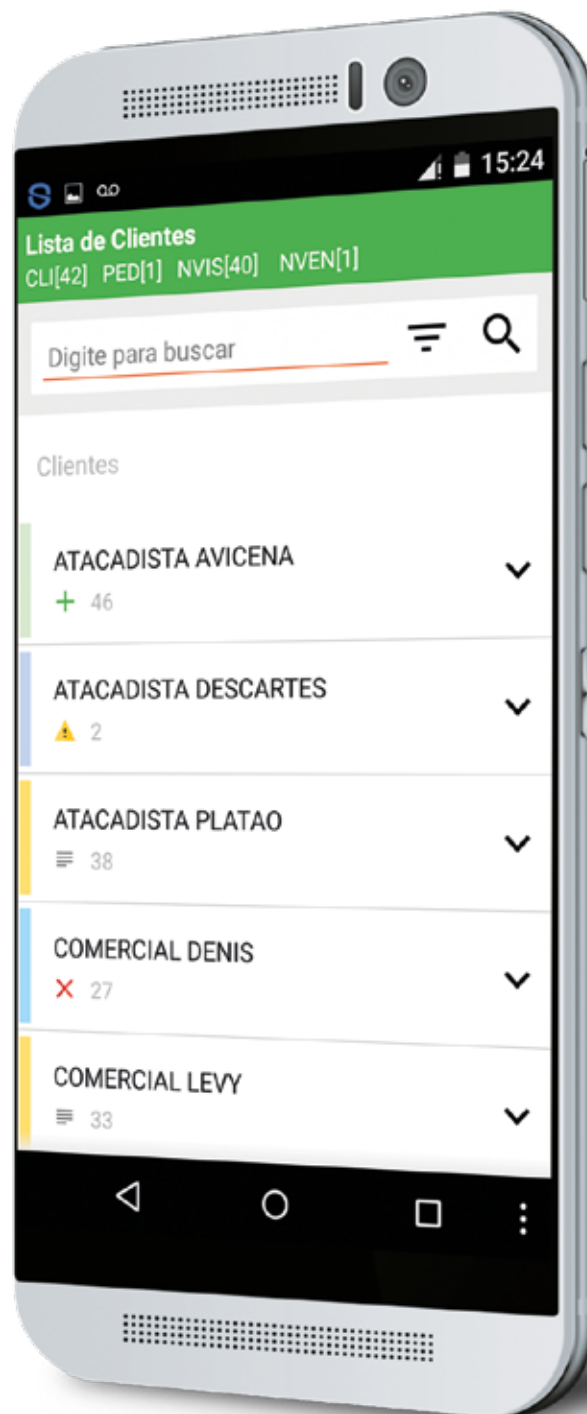
Também é possível filtrar clientes por dia da semana, pela semana e pela cidade. Pode-se também ordenar e buscar os clientes por sequência de visitas, por razão social, nome fantasia, CPF/CNPJ e bairro.

Para destacar os clientes e classificá-los de acordo com seu estado na lista de produtos, o sistema utiliza cores pré-definidas, que podem ser alteradas de acordo com sua preferência.

TIPOS DE CLIENTES

-  Com pedido
-  Com títulos vencidos
-  Bloqueado
-  Com pedido de cotação
-  Com limite excedido e títulos vencidos
-  Com limite excedido
-  Motivo de não venda
-  Com ruptura
-  Com títulos vencidos no período permitido

Ainda na tela principal existem as opções cadastrar novos clientes, atualizar limites/situação do cliente, motivos de não venda, status do pedido, mural de informações, exibição de relatórios, atualização do estoque, localizar clientes, módulo de mensagens e atualização de preços.



3.1. RELATÓRIOS DISPONÍVEIS PARA AUXILIAR O USUÁRIO

- Resumo do dia
- Resumo do dia por produto
- Resumo mensal de produtos
- Pedidos não transmitidos
- Histórico de pedidos
- Pedidos e notas fiscais
- Devoluções de pedidos
- Acompanhamento do cliente
- Compra de produtos
- Posição de vendas
- Carteiras de títulos
- Comissões
- Status de pedidos
- Pedidos cortados/suspensos
- Relatório de metas
- Clientes incluídos/alterados
- Faturamento por grupo de produtos

3.2. SOLICITAR INFORMAÇÕES DO CLIENTE

Disponibiliza a opção que permite consultar informações dos clientes por meio do código do cliente, CNPJ ou CPF. Após consultado o cadastro do cliente, o sistema deverá exibir as opções para solicitar ativação do cadastro do cliente e/ou solicitar que o cliente seja transferido para sua carteira de clientes.

3.3. HISTÓRICO DE RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

O Histórico de Relacionamento com o Cliente deverá exibir o histórico de eventos do telemarketing do ERP (conforme parâmetro e números de dias), de modo que o vendedor possa consultar o histórico de forma prática e intuitiva. O vendedor também poderá cadastrar novos eventos para um determinado cliente.

4. PAINEL DE ATENDIMENTO AO CLIENTE

Quando o usuário escolhe o cliente na lista de clientes, o sistema abre o painel de atendimento.

Nesta tela, é possível:

- Efetuar pedido
- Cadastrar motivo de não venda
- Potencial de compra
- Levantar estoque
- Títulos do cliente

Exibe todas as parcelas/títulos em aberto.

Ex.: em título com 5 pagamentos, é possível visualizar quais parcelas estão em aberto.

- Cadastro do cliente:

Permite que o vendedor consulte os dados cadastrais do cliente: endereço de entrega e cobrança, telefone, contatos, e-mail etc.

4.1. HISTÓRICOS E CONSULTAS

- Venda do cliente do pedido
- Vendas do item em negociação no pedido
- Pedidos e notas fiscais
- Consultas fora do módulo de pedido
- Motivo de não venda
- Títulos do cliente
- Pedidos anteriores
- Corte
- Perfil do cliente

4.2. ABERTURA DE PEDIDO

Antes de abrir o pedido, o sistema executa as seguintes verificações:

- se o cliente é inadimplente e com limite de crédito excedido
- se o pedido está sendo aberto fora do dia de visita do cliente
- se os dados do sistema estão desatualizados

São exibidos os dados do cliente e as primeiras informações do pedido, como a empresa que pode ser utilizada (empresa padrão e complementar) e a inclusão de observações no pedido.

1 TIPO DE OPERAÇÃO	Identifica se o pedido é de venda ou se é uma operação especial: bonificação, troca, devolução ou cotação. O tipo de operação é definido de acordo com a condição de pagamento do pedido. No momento da inclusão do item no pedido com operação especial, o sistema verifica se existe alguma justificativa (motivo) para negociar o item.
2 CONDIÇÃO DE PAGAMENTO	É na abertura do pedido que o sistema filtra e apresenta as condições de pagamento que podem ser utilizadas. Adota-se como padrão a regra do grupo de autorização. Além da opção padrão, o sistema pode disponibilizar as condições de acordo com o prazo médio da condição padrão do cliente, condições relacionadas ao usuário ou todas as condições. Existe também a opção de negociar o pedido em uma condição de pagamento tipo Vendor, em que o banco paga o valor do pedido para a empresa e financia esse valor para o cliente. Uma vez que o cliente possua restrições (bloqueado, inadimplente ou limite excedido), o sistema pode disponibilizar somente À VISTA na condição de pagamento do pedido. Há ainda o filtro de condição de pagamento de acordo com a Top do pedido, assunto que será tratado no tópico 1.1.4.5.
3 TABELA DE PREÇOS	A tabela de preços utilizada para encontrar os preços dos itens é selecionada na abertura do pedido. Para melhor atender às necessidades de venda, o sistema oferece várias opções de tabelas, podendo ser tabela de preços única, por região do usuário, região do cliente, grupo do cliente, cliente, cliente e empresa, condição de pagamento, usuário e a condição de pagamento ou por cliente/vendedor e a condição de pagamento. Há uma função que permite a atualização dos preços sem que seja necessário buscar nova carga completa ou parcial.
4 DATAS	Define as datas de faturamento e entrega do pedido.

4.3. FILTRO E BUSCA DE PRODUTOS PARA VENDA

Os produtos para venda poderão ser disponibilizados no pedido de acordo com:

- Empresa
- Disponibilidade de estoque (não disponibiliza produtos sem estoque)
- Condição de pagamento
- Produtos com desconto promocional
- Produtos já vendidos

Em pedidos de troca é possível disponibilizar para negociação somente os produtos que podem ser trocados. Além de disponibilizar o filtro dos produtos de acordo com a Top, o sistema permite a busca de produtos de acordo com:

- Produtos por marca
- Grupo
- Agrupamentos
- Código
- Descrição
- Descrição de características

Pode-se aplicar, ainda, os seguintes filtros:

- Lista completa de produtos
- Itens vendidos
- Sugestão de vendas
- Produtos com estoque disponível
- Itens com desconto promocional
- Produtos já vendidos para esse cliente
- Referência do produto
- Produtos desejados

Os produtos podem ser identificados por meio de legenda de cores:

-  Produto vendido
-  Produto vendido em mais de uma unidade
-  Produto vendido em mais de um controle
-  Produto sugerido para o pedido
-  Produto com status especial (promoção)
-  Produto vendido no mês corrente
-  Produto não vendido no mês corrente
-  Produto vendido para o cliente no mês corrente
-  Produto não vendido para o cliente no mês corrente

Após a escolha do filtro, será exibida a lista de produtos com a opção de exibição de imagens.

4.4. CABEÇALHO DO PEDIDO

No menu do pedido existe a opção cabeçalho do pedido, que permite modificar algumas informações, como:

- Data de entrega
- Data de faturamento
- Número do pedido
- Empresa
- Observação de nota fiscal
- Condição de pagamento
- Observação interna
- Cotação
- Tipo de Operação (TOP)
- Característica da operação
- Pedido em análise
- Informar endereço de entrega

Antes de encerrar o pedido, é possível voltar para o cabeçalho de pedido e modificar alguns dados. Quando a condição de pagamento é modificada, o sistema recalcula os valores dos itens do pedido conforme o percentual de ajuste da nova condição.

4.5. NEGOCIAÇÃO

A Landix fica feliz com o sucesso de seus parceiros, por isso, procura aplicar ao sistema as regras de negociação que eles possam utilizar. Assim, o sistema possui muitas das regras de negociação praticadas no mercado, permitindo que possam ser criadas promoções e até mesmo listas de produtos para ofertar ao cliente.

Abaixo, estão descritas as regras utilizadas:

1 REGRAS

Unidades alternativas: permite que o usuário negocie a unidade padrão de venda ou uma unidade alternativa.

Ex.: a unidade padrão pode ser a venda unitária (un.) do produto, e a unidade alternativa, a caixa (cx.) do produto.

Alteração do valor de tabela: permite que o usuário possa alterar o valor de tabela dos produtos a serem negociados no pedido.

Agrupamento mínimo do produto: se o produto tiver agrupamento mínimo, somente poderá ser vendido em quantidades que sejam múltiplas da quantidade de agrupamento mínimo. Ex.: se o agrupamento mínimo for 3, o produto somente poderá ser negociado em quantidades múltiplas de 3 (3, 6, 9, 12 etc.).

Sugestão de vendas: opção para filtrar e exibir produtos sugeridos vendidos ou não vendidos no pedido. No fechamento do pedido, caso um ou mais produtos não tenham sido negociados, o sistema exibe a mensagem: “Existem itens sugeridos que não foram negociados. Deseja visualizá-los?”. Em seguida, exibe os produtos sugeridos que ainda não foram negociados.

Sugestão de itens no pedido: na abertura do pedido, o sistema exibe uma lista de itens indicados como sugestão de venda no pedido, podendo ser obrigatória a negociação deles.

Controle parcial/grade: permite exibir e negociar os itens em forma de grade de duas dimensões. Ex.: produto x tamanho (fralda P/M/G).

Bonificação associada à venda: permite a abertura de um pedido de bonificação somente se um pedido de venda para o mesmo cliente tiver sido feito. Ou seja, o vendedor somente abrirá um ou mais pedidos de bonificação para um cliente se antes ele tiver feito um pedido de venda para este cliente.

Troca associada à venda: considera o pedido de troca como um abatimento/desconto no valor final do pedido de venda.

Quantidade mínima de negociação do produto: permite restringir a quantidade mínima que um determinado produto poderá ser negociado.

Negociar produtos por empresa: permite a negociação de produtos por empresa, durante a negociação do pedido.

1 REGRAS

Produtos direcionados ao cliente: permite direcionar produtos ao cliente ou grupo de clientes. Dessa forma, o pedido será dividido em duas etapas: a primeira etapa será a seleção dos produtos direcionados e a segunda etapa será destinada à negociação dos produtos selecionados.

Produto vendido/não vendido no mês corrente: permite visualizar produtos que foram negociados e não negociados no mês corrente.

Usuário preposto: permite que o vendedor designado pelo representante comercial atue diretamente em seu nome.

Limite de horário para abertura de pedido: permite limitar o horário inicial e final para abertura de pedidos por vendedor.

Cópia do pedido: permite ao vendedor duplicar pedidos de forma rápida e simples.

Margem de contribuição: mostra a rentabilidade do pedido.

Edição de pedidos descarregados: permite editar pedidos que foram transmitidos/descarregados para o ERP.

Validar hora do servidor: validação da hora da carga e descarga do equipamento móvel.

Alerta variação dos produtos: alertas para informar ao vendedor que o produto “em negociação” está fora do padrão de variação aceitável para o cliente.

2 DESCONTOS

Descontos promocionais: podem ser configurados para aplicar desconto de acordo com o código do produto, o código do grupo de descontos do produto, o código do cliente/parceiro ou o código do grupo de descontos do cliente/parceiro.

Desconto promocional por quantidade: o desconto é identificado e aplicado conforme a quantidade de venda negociada.

Desconto no pé do pedido: possibilita que o usuário conceda desconto sobre o valor total do pedido. Para isso, existe um percentual máximo de desconto liberado. Caso o percentual seja excedido, o sistema não permite que o usuário finalize a venda.

Descontos/acréscimos: de acordo com a condição de pagamento e o tipo de operação utilizada, o sistema permite ou não a aplicação de descontos na venda dos itens, levando-se sempre em consideração o desconto máximo do item.

Outras opções de desconto: desconto promocional sobre o valor de venda, desconto máximo do item e desconto máximo por preço de tabela.

2 DESCONTOS

Desconto por empresa: o desconto da empresa será aplicado nos itens do pedido e respeitará a forma de desconto cascata, ou seja, também serão considerados descontos já aplicados nos itens durante a negociação.

Abatimento comercial: o sistema disponibilizará uma opção no pedido para o vendedor informar se o pedido terá abatimento comercial. Uma vez que o pedido esteja marcado como abatimento comercial, o sistema permitirá que o vendedor possa incluir um percentual de desconto (abatimento) sobre o valor de alguns itens negociados no pedido.

Abatimento de frete: o sistema disponibilizará uma opção para preenchimento do percentual de abatimento do frete na tela “Seleção de frete no pedido”.

3 TRIBUTOS

Cálculo de IPI: realiza o cálculo de IPI durante a negociação do item no pedido e o exibe para o usuário com base na mesma regra de cálculo de IPI do sistema de gestão.

Cálculo de ICMS e ST: realiza o cálculo de ICMS e Substituição Tributária durante a negociação do item no pedido e exibe o valor de ST para o usuário com base na mesma regra de cálculo de ICMS e ST do sistema de gestão.

Cálculo de IPI para cliente incluído: o sistema possibilita o cálculo de IPI para cliente incluído.

Valor unitário com tributos: na tela de inclusão do item, o sistema exibe o valor unitário do item com tributos.

Validação de pedido mínimo: a validação de pedido mínimo pode ser efetuada considerando o valor total do pedido com e sem impostos.

4 LEITURA DE GÔNDOLA

Permite ao usuário informar, na tela de inclusão do item, a quantidade sugerida para negociação. O sistema também disponibilizará um relatório de leitura de gôndola, permitindo a consulta das seguintes informações:

- | | |
|--------------------|------------------------|
| • estoque gôndola | • valor gôndola |
| • estoque depósito | • valor venda |
| • estoque total | • quantidade sugerida |
| • margem varejista | • quantidade negociada |

Os dados desse relatório serão obtidos por meio da leitura de gôndola dos produtos.

4.6. UTILIZAÇÃO DE TOP NO PEDIDO

Uma vez que o sistema esteja configurado para utilizar Tops e o usuário selecionou a Top do pedido, os cenários apresentados anteriormente se comportarão de outra maneira.

Abertura do pedido: as Tops que podem ser utilizadas são filtradas e apresentadas na abertura do pedido, conforme o vendedor, a empresa do pedido e o cliente do pedido.

Definição da condição de pagamento: filtra as condições de pagamento de acordo com a Top selecionada para o pedido, respeitando os demais filtros existentes.

Filtro de produtos para venda: filtra os grupos de produtos e os que estarão disponíveis para venda no pedido, de acordo com a Top selecionada para o pedido.

Regra de descontos/acréscimos do item: será sempre permitida a aplicação de descontos/acréscimos quando o sistema está configurado para utilizar Tops no pedido.

Fechamento do pedido : validação de pedido mínimo: valida se o pedido está abaixo do mínimo.

4.7. CONTA CORRENTE/FLEX

Os módulos de Conta Corrente e Flex permitem que o usuário tenha flexibilidade com relação aos descontos e acréscimos que podem ser aplicados aos pedidos. Dentre as modalidades disponíveis têm-se:

1 CONTA CORRENTE	Durante a negociação, o sistema calcula e atualiza o saldo de débito/crédito do pedido e o saldo de débito/crédito geral (todos os pedidos negociados desde a última carga no sistema), levando-se em consideração os descontos aplicados (débito) e os acréscimos (crédito).
2 FLEX POR PEDIDO	Calcula e atualiza o saldo do pedido e o saldo do item no momento da negociação. O saldo gerado poderá ser utilizado somente no próprio pedido, podendo ser calculado em pedidos de venda ou cotação.
3 FLEX ACUMULATIVO	Calcula e atualiza, na tela, o saldo do pedido, saldo do item, saldo provisionado e o saldo de faturamento no momento da negociação, levando-se em consideração os descontos aplicados (débito) e os acréscimos (crédito). Pode ser mantido por vendedor ou por cliente. Também é possível configurar se valida o saldo faturado (real) ou provisionado (previsão).

3
FLEX
ACUMULATIVO

Também é possível utilizar o saldo provisionado do cliente para bonificações. Dessa forma, o sistema permite que o saldo provisionado (previsão) gerado para o cliente durante os pedidos desse cliente possa ser utilizado para a bonificação deste mesmo cliente.

4
FLEX POR
PEDIDO E
ACUMULATIVO

Utiliza regras das modalidades Flex por pedido e Flex acumulativo. Durante o pedido, atualiza o saldo do pedido e o saldo do item de acordo com os descontos, bonificações e acréscimos aplicados. No fechamento do pedido, atualiza o saldo faturado de acordo com os descontos e bonificações aplicados. Pode ser mantido por vendedor ou cliente.

4.8. ESTOQUE

O Landix SFV auxilia na relação de estoque de produtos, permitindo que o usuário efetue as seguintes ações:

1
LEVANTAMENTO
DE ESTOQUE

Por meio desse recurso, o vendedor faz o levantamento de estoque dos produtos do cliente. Com base nesse levantamento, na quantidade de estoque da última contagem e na quantidade vendida na última compra do cliente, o sistema calcula a quantidade sugerida de venda e a define dentro do pedido, auxiliando o vendedor a sugerir uma quantidade de compra para o cliente.

2
CONSULTA
DE ESTOQUE

O sistema consulta o estoque do produto em negociação e de seus similares, além de possibilitar a atualização da tabela de estoque no equipamento móvel.

3
ITENS SEM
ESTOQUE

Exibe, no fechamento do pedido, a relação dos itens com estoque insuficiente que foram negociados no pedido e a necessidade de renegociá-los.

4
VALIDAÇÃO
DE ESTOQUE

Possibilita ao vendedor verificar a disponibilidade de estoque dos produtos, ao encerrar o pedido. Nessa modalidade, somente é permitido fechar pedidos com itens que tenham estoque disponível para atender à quantidade negociada. Quando o pedido é validado sem cortes, é automaticamente exportado para o ERP, onde é feita a reserva do estoque negociado.

6
CORTE DOS PRODUTOS
SEM ESTOQUE

Permite consultar o estoque do produto disponível para a empresa selecionada no pedido.

6 **CORTE DOS** **PRODUTOS** **SEM ESTOQUE**

Essa rotina permite realizar o corte dos itens com estoque insuficiente no pedido. Ao ser executada, a rotina de corte excluirá do pedido todos os itens negociados que estiverem com estoque zerado e atualizará a quantidade negociada dos itens que estiverem com estoque parcial atendido, atribuindo a quantidade atendida à quantidade negociada desses itens. É possível configurar a rotina para realizar o corte manual ou automático dos produtos.

4.9. FRETE E TRANSPORTADORA

Permite que o vendedor utilize o recurso de entrega do pedido e selecione a transportadora, bem como o tipo de frete usado, CIF ou FOB, pelo qual o pedido deverá ser entregue, pedido mínimo por tipo de frete.

4.10. DETALHES DO PEDIDO

Permite que o vendedor utilize o recurso de entrega do pedido e selecione a transportadora, bem como o tipo de frete usado, CIF ou FOB, pelo qual o pedido deverá ser entregue, pedido mínimo por tipo de frete.

1 **DETALHES** **DO PRODUTO**

Opção de visualizar os detalhes do produto em negociação:

- Quantidade de itens por embalagem
- Alíquota de IPI
- Valor de tabela unitário
- Valor de venda unitário
- Referência (código de barras)
- Descrição da marca
- Descrição do grupo de produtos
- Valor de venda mínimo e máximo
- Valor promocional
- Preço por embalagem
- Peso bruto
- Peso líquido
- Agrupamento mínimo para negociação
- Informações da última compra

Um detalhe interessante do sistema é a possibilidade do vendedor identificar os produtos negociados pela primeira vez para o cliente.

4.11. FECHAMENTO DO PEDIDO

Exibição do peso total do pedido em relatórios ou no rodapé do pedido. Mostra mensagens, na forma de alertas, sobre produtos em promoção, se o valor do pedido está abaixo do mínimo definido para o usuário e se o limite de crédito do cliente foi excedido. Permite também que o sistema realize a transmissão automática do pedido, assim que ele é encerrado, além de enviar um e-mail com o resumo do pedido para o cliente.

1 RESUMO DO PEDIDO

Opção para gerar um resumo do pedido com dados informados no cabeçalho e na negociação de cada item, possibilitando ainda que este seja impresso, caso o vendedor tenha permissão.

2 PROPOSTA DO PEDIDO

Permite o envio da proposta ou orçamento para o e-mail do cliente. Também é disponibilizada uma opção que permite a confirmação do e-mail do cliente e a possibilidade de envio da proposta para outro e-mail.



5. MÓDULO DE IMAGENS E CATÁLOGO DE PRODUTOS

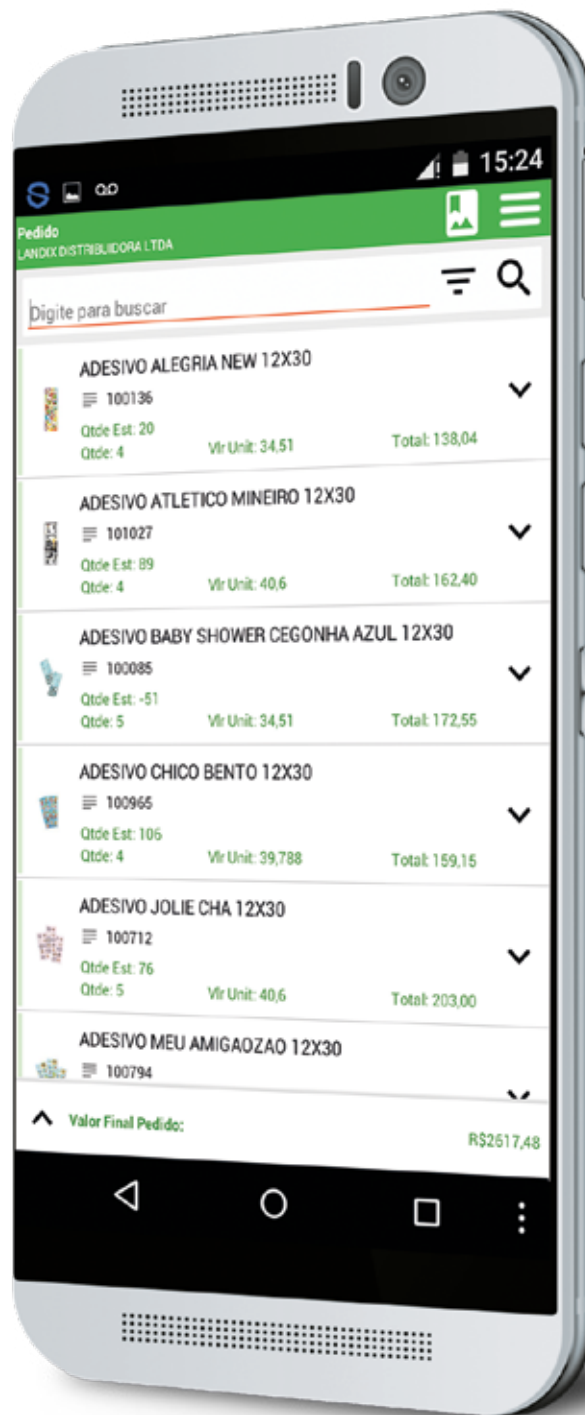
O Landix SFV possui dois diferenciais quanto à apresentação dos produtos: módulo de imagens e catálogo de produtos.

1 MÓDULO DE IMAGENS

Permite a visualização de imagens dos produtos. É possível cadastrar várias imagens para cada produto, definindo os números de sequência. As imagens são visualizadas na lista de produtos do pedido, resumo do pedido, títulos de clientes e relatório de status do pedido. O vendedor também pode atualizar as imagens, remotamente, sempre que necessário.

2 CATÁLOGO DE PRODUTOS

Independentemente do tamanho, o cliente está cada vez mais exigente. Os compradores têm interesse em conhecer os detalhes do produto que estão adquirindo e extrair um aprendizado referente a cada compra realizada. Para fornecer tais detalhes, a Landix criou o Módulo de Catálogo, que auxilia a equipe de vendas a conseguir melhores resultados a partir da melhoria da comunicação do vendedor com os compradores. Sabe-se que as empresas investem muito para criar e distribuir catálogos físicos e folhetos que apresentam e descrevem os produtos. Para tornar essa divulgação mais eficiente e econômica, podendo chegar a 90%, o Módulo de Catálogo efetua a apresentação no próprio sistema de vendas, o que diminui os custos com publicidade, impressão, criação e armazenagem de material físico, e ainda causa boa imagem aos clientes pela tecnologia e sofisticação de um catálogo eletrônico exibido em tablets, notebooks ou ultrabooks.





O que para alguns é um catálogo caro e trabalhoso, para os clientes Landix é uma vantagem no momento da venda, no qual o comprador poderá navegar no sistema de vendas pelo aparelho do vendedor, apontando os itens que lhe despertam interesse, gerando, assim, uma “lista de desejos” para negociação. Além disso, o conteúdo do catálogo pode ser atualizado constantemente, por meio das rotinas de transmissão de dados do sistema de vendas. Essa facilidade e agilidade de transmissão de informações atualizadas dão mais dinamismo à interação cliente-vendedor e geram mais confiança ao vendedor, na abordagem, e ao cliente, na compra.



6. LOCALIZAR CLIENTE (GOOGLE MAPS)

Pensando em facilitar o roteiro do vendedor, a Landix desenvolveu o recurso Localização. Ele é integrado ao Google Maps e, de acordo com as coordenadas geográficas cadastradas no endereço, permite que o vendedor busque a localização dos clientes e mostre no mapa.

6.1 GPS

Este módulo permite que o sistema colete, via GPS do aparelho, as coordenadas geográficas do local em que o vendedor está, no momento da:

- Abertura do pedido
- Motivo de não venda
- Levantamento de estoque

O sistema também disponibilizará o relatório de geolocalização que permite consultar as localizações coletadas no Landix Station.

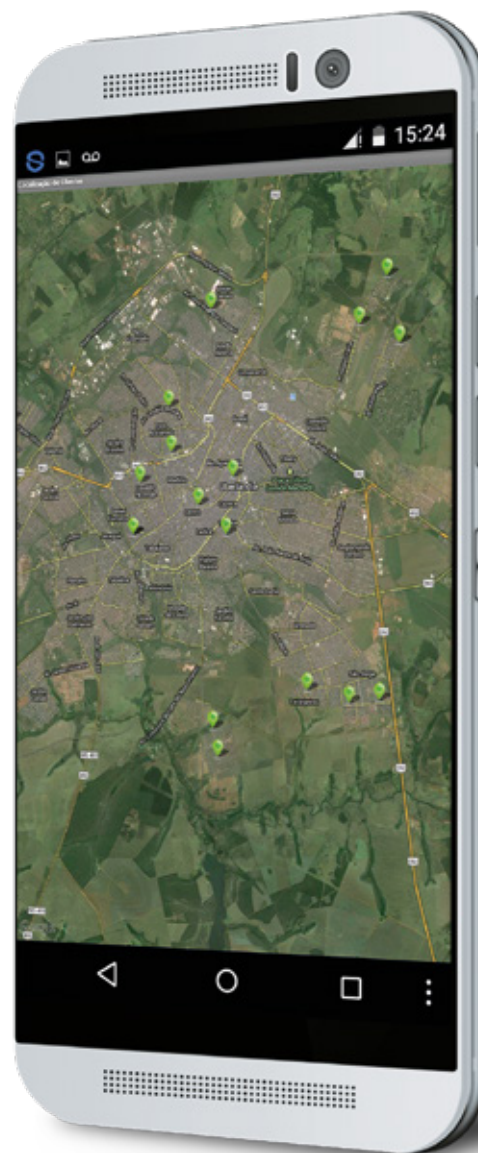
7. FACILIDADES DE SUPORTE

1- MÓDULO DE MANUTENÇÃO

Aplicativo auxiliar ao Landix SFV que é instalado automaticamente no aparelho e está disponível apenas para plataforma Android.

Funções:

- Copiar o banco de dados
- Importar o banco de dados
- Apagar o banco de dados
- Enviar o banco de dados para o LMMS
- Importar o banco de dados para o LMMS
- Enviar os backups do banco de dados para o LMMS
- Copiar o arquivo de descarga
- Apagar o arquivo de descarga
- Copiar a pasta de backup de descarga
- Apagar o arquivo de data/hora
- Enviar logs para o LMMS



Essas funções facilitam o atendimento da Central de Serviços Landix junto ao cliente. É uma ferramenta de extrema importância para analisar e solucionar possíveis incidentes do sistema, agilizando o processo de suporte.

2 - VERSÕES SIMULTÂNEAS DO SISTEMA

O Landix SFV possui versões simultâneas do sistema, ou seja, você não precisa atualizar toda a sua equipe de uma vez só, para a nova versão do sistema; é perfeitamente possível trabalhar com DUAS DISTRIBUIÇÕES DIFERENTES, sendo possível atualizar sua equipe gradativamente.

3 - DOWNLOAD EM FATIAS

Uma das funções disponibilizadas no sistema é a utilização da opção download em fatias, que tem como objetivo permitir que, quando o vendedor estiver fazendo o download da carga ou do arquivo de atualização e a conexão cair por qualquer motivo, ao solicitar novamente o arquivo de carga, o download possa continuar do ponto onde ele parou.

4 - CONTROLE DE INTERAÇÃO DE CAMPOS DO CADASTRO DE CLIENTES

Essa funcionalidade propõe que o cliente do Landix SFV possa manipular, por meio de interface no Landix Station, qual a entrada de dados necessária para o cadastro/edição de clientes no equipamento móvel. Dessa maneira, o cliente terá a liberdade de escolher quais campos/dados serão visíveis, editáveis e obrigatórios para o vendedor.

8. MÓDULO DE PESQUISAS

Este módulo permite a realização de pesquisas tanto quantitativas quanto qualitativas, sendo essas previamente cadastradas no sistema com um objetivo específico, seja ele verificar o índice de satisfação de clientes, lançamento de novos produtos, ou até prever intenção de compras em determinados períodos etc.

8.1. PRINCIPAIS CONCEITOS DO MÓDULO DE PESQUISAS

No módulo de pesquisas existem alguns conceitos importantes que serão explicados, a fim de facilitar a utilização deste módulo:

Elementos: os elementos de uma pesquisa referem-se ao público que deverá responder à pesquisa, ou seja, os clientes (público-alvo da pesquisa).

Roteiros: os roteiros são identificados pela pessoa que deverá aplicar a pesquisa ou pesquisadores. No contexto do Landix SFV, podemos entender que os roteiros são os vendedores.

Agrupamento de elementos: um agrupamento de elementos pode ser entendido como uma composição de um ou mais elementos (clientes) agrupados.

Modelo de pesquisa: o modelo de pesquisa é um template modelo para uma pesquisa, de tal forma que uma ou mais pesquisas podem ser criadas a partir do mesmo modelo de pesquisa.

Ao cadastrar o modelo de pesquisa, é necessário incluir:

- Tipo da pesquisa (fluxo condicional ou lista de perguntas)
- As perguntas que deverão compor as pesquisas
- Os motivos de não pesquisa

Pesquisa: a pesquisa sempre será cadastrada a partir de um modelo de pesquisa. Fazendo uma analogia, podemos entender que o modelo de pesquisa é a forma do bolo e a pesquisa é o próprio bolo. Dessa forma, é possível criar várias perguntas a partir de um mesmo modelo de pesquisa.

Para cadastrar uma pesquisa é necessário incluir:

- Modelo de pesquisa
- Os roteiros que poderão aplicar à pesquisa
- Data de vigência para a pesquisa
- Os elementos que poderão responder à pesquisa

9. SISTEMA MULTIPLAFORMA

Permite ter uma maior flexibilidade para organizar os vendedores/representantes em relação ao equipamento que utilizam, sendo a plataforma android ou windows.

10. MÓDULO ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS

Módulo destinado à gestão da equipe comercial com o objetivo de trazer indicadores que facilitem a tomada de decisão dos gestores.

Relatórios que poderão ser exibidos no módulo Administração de Vendas:

- Carteira de títulos
- Comissões
- Compra dos produtos
- Devoluções de pedidos
- Faturamento por grupo de produtos
- Histórico de efetividade
- Histórico de vendas marca a marca
- Metas
- Pedidos e notas fiscais
- Posição de vendas
- Resumo mensal de produtos

TOP 5

- Produtos mais vendidos
- Clientes que mais compraram
- Vendedores que mais faturaram
- Motivo de não mais utilizado
- Transmissões



11. MODALIDADE PRONTA-ENTREGA

Na modalidade pronta-entrega, o vendedor faz negociação junto ao cliente e, no ato da venda, o sistema permite a emissão da nota fiscal (DanfeSin e DanfeSec), impressão de boleto, detalhamento de cheque, acesso ao estoque no seu veículo e também no próprio Landix SFV.

Funções utilizadas na modalidade:

- Emissão/impressão de nota fiscal (DanfeSin, DanfeSec)
- Impressão de boletos bancários
- Detalhamento de cheque
- Registro de depósito
- Controle de estoque
- Cobrança a efetuar
- Registrar motivo de não venda/não visita
- Fechamento da jornada
- Buscar backup
- Restaurar backup
- Configurar impressora

